



Ý NGHĨA CỦA “ĐI CHỢ”*

Lee Joon Won **

1. Đặt vấn đề

Trong nhân học văn hoá, cường điệu thuộc tính văn hoá về hoạt động kinh tế của con người (Polanyi, K., 1959) và ở kinh tế học, cường điệu con người phù hợp – con người theo đuổi lợi ích¹ cần được xem xét dưới nhiều khía cạnh về hoạt động kinh tế của con người. Việt Nam có bờ biển dài 3.260km, có nhiều nguồn lợi thủy sản, các địa phương có phong tục tập quán và các hình thức khai thác nguồn lợi thủy sản khác nhau. Tìm hiểu về tín ngưỡng, tôn giáo, phong tục tập quán và hình thức khai thác các nguồn lợi thủy sản của cộng đồng ngư dân ở Việt Nam đã được nhiều nhà nghiên cứu quan tâm (Ngô Đức Thịnh, 2000; Nguyễn Duy Thiệu, 2002). Nghiên cứu này phân tích các hình thức khai thác nguồn lợi thủy sản và phương thức bán cá ở phường Trường Sơn, thị xã Sầm Sơn với mục đích phân tích quan hệ của con người với sản xuất trong dòng giá trị. Nói một cách khác, nghiên cứu này tìm hiểu hoạt động kinh tế của con người với tư cách là một bộ phận trong quan hệ con người với hoạt động kinh tế mà con người theo đuổi lợi ích và duy trì các mối quan hệ.

Bài viết tìm hiểu các hình thức đánh cá và ý nghĩa của việc đánh bắt cá đối với các ngư dân; các phương thức mua bán cá giữa ngư dân và người mua cá; cách thức mà ngư dân và người mua dùng để theo đuổi lợi ích trong quá trình mua bán; vai trò của chợ với ngư dân và người mua. Để kiểm thảo những vấn đề trên, bài viết sẽ xem xét hoạt động kinh tế của ngư dân và người mua cá ở phường Trường Sơn.

Năm 2006, thị xã Sầm Sơn có 5 đơn vị hành chính gồm 3 phường (Trung Sơn, Bắc Sơn, Trường Sơn) và 2 xã (Quảng Tiến, Quảng Cư), với hơn 60.000 người (gần

* Nghiên cứu này thực hiện theo ngân quỹ [sự khích lệ nghiên cứu lưu học đoàn kỳ hải ngoại của sinh viên] của Đại học Quốc gia Osaka, Nhật Bản, và nhờ sự giúp đỡ của Viện Việt Nam học và Khoa học phát triển, Đại học Quốc gia Hà Nội. Thời gian nghiên cứu này từ 13/10/2007 đến nay.

** Đại học Quốc gia Osaka, Nhật Bản.

51% là nữ) và 29.000 lao động, trong đó hơn 60% lao động làm dịch vụ, du lịch và nghề cá. Hiện nay, ở thị xã Sầm Sơn có gần 800 tàu thuyền các loại, trong đó 30% là tàu khai thác hải sản xa bờ, dài ngày; gần 70% là tàu khai thác hải sản gần bờ. Sản lượng đánh bắt hằng năm đạt trung bình 8.000 – 10.000 tấn, giá trị ước đạt trên dưới 100 tỷ đồng, chiếm 20% GDP của thị xã Sầm Sơn. Hiện nay, phường Trường Sơn có 2.522 hộ, 11.850 nhân khẩu, 357 hộ thuỷ sản với gần 285 tàu thuyền, 750 lao động. Năm 2006, tổng sản phẩm xã hội của phường Trường Sơn là 191 tỷ đồng, trong đó thuỷ sản chiếm 10% GDP của phường.

2. Sản xuất giá trị

2.1. Phương thức khai thác hải sản

Nghề cá sản xuất giá trị bằng phương thức đánh bắt cá, thu thập, chế biến hải sản và nuôi cá. Hiện nay, ngư dân ở phường Trường Sơn chỉ đánh bắt cá từ biển. Điều kiện tự nhiên và điều kiện xã hội có ảnh hưởng to lớn đến hoạt động sản xuất. Điều kiện tự nhiên liên quan đến chủng loại cá, cao sóng và cường độ gió. Dựa vào điều kiện tự nhiên, ngư dân lựa chọn các dụng cụ đánh bắt cá và đánh bắt theo mùa, theo chủng loại cá như sau:

- Tháng 1 âm lịch: cá bơn, cá khoai, cá úp, cá hố.
- Tháng 2 âm lịch: cá bơn to, mực, cá hố, cá chích, cá nanh.
- Từ tháng 3 đến tháng 6 âm lịch: ghẹ, cá nanh, mực ống, cá đuối, tôm chài.
- Tháng 7 âm lịch: cá bạc má, cá nục.
- Tháng 8 âm lịch: cá khoai, cá úp.
- Từ tháng 9 đến tháng 10 âm lịch: tôm he, tôm bột.
- Từ tháng 9 đến tháng 12 âm lịch: cá bơn, cá khoai, cá úp mây, cá nanh, tôm, mực.
- Từ tháng 11 đến tháng 2 âm lịch: tôm vàng, tôm sắt, tôm bột.

Tuỳ vào mùa đánh bắt và chủng loại cá, ngư dân sử dụng dụng cụ đánh bắt khác nhau. Thuyền nan (được sử dụng cách đây 20 năm) và thuyền máy (được sử dụng từ 15 năm trở lại đây) là phương tiện đi biển của ngư dân. Hiện nay, nhiều ngư dân sử dụng thuyền nan lắp thêm động cơ để có thể đánh bắt độc lập. Năm 2007, giá thuyền nan và thuyền máy khoảng từ 2,5 đến 3 triệu đồng. Các loại lưới được sử dụng theo mùa vụ, cụ thể là:

- Lưới tôm he: từ tháng 9 đến tháng 3 âm lịch.
- Lưới tôm bột: từ tháng 9 đến tháng 3 âm lịch.
- Lưới xua: từ tháng 11 đến tháng 6 âm lịch.

- Lưới đục: từ tháng 12 đến tháng 2 âm lịch.
- Lưới cao: từ tháng 7 đến tháng 9 âm lịch dùng để đánh bắt cá nục, cá bạc má; từ tháng 2 đến 3 âm lịch dùng để đánh bắt cá khoai.
- Lưới giang: tháng 3 âm lịch dùng để đánh bắt sứa; từ tháng 4 đến tháng 6 âm lịch dùng để đánh bắt cá đuối, nhưng ít sử dụng.

Theo loại cá và điều kiện khí tượng, các ngư dân lựa chọn sử dụng lưới vào mùa đông. Một số ngư dân sử dụng hai lưới đồng thời. Khi sử dụng hai lưới, đầu tiên người ta thả một lưới, sau đó thả lưới thứ hai. Thời gian thả lưới mất 10 – 15 phút, thời gian kéo lưới mất 2 tiếng.

Số giờ đánh bắt hải sản trung bình từ 8 – 10 tiếng. Tuy nhiên, thời gian đánh bắt thủy sản là khác nhau. Mùa đông, khi ra khơi trên 5km, ngư dân đi biển lúc 3 giờ sáng, trở về lúc 1 giờ chiều, một ngày một lần; khi ra khơi dưới 2km thì một ngày, ngư dân có thể đi biển từ 1 đến 4 lần. Mùa hè, ngư dân đi biển lúc từ 2 – 3 giờ sáng, về lúc 1 – 2 giờ chiều. Tuy nhiên, theo lời của một ngư dân, mùa hè, nhiều thuyền 9 giờ tối đi biển, 5 giờ sáng về để bán cá cho khách du lịch. Như vậy, mùa hè là mùa du lịch nên có ảnh hưởng rất lớn đến phương thức đánh bắt.

Hầu hết mọi thành viên gia đình đều tham gia vào nghề cá, bao gồm việc gỡ cá mắc lưới, sắp xếp lưới... Những người không đi biển thì làm lưới và sắp đặt lưới. Phụ nữ làm việc nhà và buôn bán, chủ yếu liên quan đến nghề cá. Việc gỡ cá mất từ 2 – 3 tiếng rưỡi, nhưng nếu có nhiều cá thì mất trên 6 tiếng. Việc sắp xếp lưới trên thuyền nan mất từ 60 đến 90 phút. Thu nhập chính của gia đình là từ người đi biển, chủ yếu là đàn ông.

2.2. Thu nhập của các ngư dân và sự biểu hiện về kết quả lao động

Theo thời gian lao động, kết quả lao động biểu hiện một cách cụ thể bằng lương (Marx, K., 1970). Ở phường Trường Sơn, thu nhập của các gia đình phụ thuộc vào lao động của mọi thành viên trong gia đình, sự đánh giá phụ thuộc vào kết quả lao động quan trọng hơn thời gian lao động. Kết quả lao động của các ngư dân ở phường Trường Sơn biểu hiện bằng hai cách. Trước hết, đó là lượng cá đánh bắt, tức là được hay không được, nhiều hay ít. Trước khi cá được quy ra tiền (được bán với một giá nào đó), các ngư dân thể hiện sự thất vọng hay thoả mãn của mình theo lượng cá đánh bắt được. Ví dụ, khi đánh bắt được nhiều cá úp bằng lưới tôm bột, số cá có thể bán được khoảng 100.000 đồng, các ngư dân vui vẻ nói: “Nhiều cá đấy, chụp ảnh đi!”, thể hiện sự thoả mãn của mình.

Tiếp đó, kết quả lao động được biểu hiện bằng số tiền bán cá. Trước khi cá được định giá bán, ngư dân không biết giá cá và thu nhập của mình. Giá bán cá tùy thuộc vào trao đổi thoả thuận giữa ngư dân và người mua. Ngư dân đưa ra

giá bán của mình, giá này khác với đánh giá của người mua. Khi đánh giá kết quả lao động của mình, nếu số lượng cá đồng nhất thì sự đánh giá về cá của ngư dân không thay đổi cho dù vào thời gian nào trong ngày. Các ngư dân cho rằng giá cá là kết quả của sự thỏa thuận với người mua; giá cao là thành công; còn giá thấp là thất bại của giao dịch mua bán. Như vậy, có thể thấy, trước tiên, kết quả lao động của ngư dân được biểu hiện bằng lượng cá đánh bắt; sau khi trao đổi với người mua, kết quả lao động của ngư dân được định giá cụ thể và trở thành thu nhập của họ.

Theo các ngư dân, nếu thu nhập một ngày dưới 200.000 đồng thì được coi là “ít”, từ 200.000 đến 300.000 đồng là “bình thường”, trên 300.000 đồng là “tốt”; còn nếu được 500.000 đồng/ngày thì là “rất tốt”. Thu nhập một ngày của các ngư dân có nhiều biến động và phụ thuộc theo mùa. Một ngư dân nói: “Thu nhập nhiều nhất là vào tháng 1 và tháng 2 âm lịch, một tháng được 4 triệu, tháng 4 và tháng 5 âm lịch cũng được 4 triệu. Thu nhập ít nhất là vào tháng 7 và tháng 8 âm lịch, một tháng chỉ được 2 triệu”. Ở phường Trường Sơn, một người đi biển có thu nhập trung bình một tháng từ 3.000.000 – 5.000.000 đồng, nếu hai người đi biển thì có thu nhập một tháng là 6.000.000 đồng. Thu nhập một tháng nhiều nhất là 10.000.000 đồng. Nhưng, như một ngư dân nói, để đánh bắt cá ở biển, các ngư dân cần nhiều chi phí sản xuất: “Thu được một tháng 10 triệu, nhưng mà chi phí nhiều lắm. Chi phí dầu tính theo tháng, chi phí cho thuyền nan, lưới và máy thì 2 năm mới tính được, vì thuyền và máy sử dụng trong 2 năm. Trong 2 năm, chi phí khoảng 5 triệu cho thuyền nan và thuyền máy, 10 triệu cho lưới. Vì mùa đông đi gần nên chi phí cho dầu một ngày là khoảng 30.000 đồng. Mùa hè đi xa, chi phí cho dầu một ngày là khoảng từ 50.000 – 60.000 đồng”.

Như vậy, ngư dân phường Trường Sơn thu hoạch được nhiều, nhưng vì chi phí sản xuất lớn nên thực thu của các ngư dân không cao. Đặc biệt, ngư dân cần nhiều chi phí cho lưới. Một số ngư dân nói là nếu lưới bị huỷ hoại vì trái nước thì toàn bộ lưới không thể sử dụng được. Và nếu xem xét thu nhập của các ngư dân là kết quả lao động của mọi thành viên trong gia đình thì không thể nói được thu nhập của các ngư dân là nhiều.

3. Sự giao dịch mua bán và bán hàng ở bãi biển

3.1. Đơn vị xã hội trao đổi

Trong xã hội tư bản hiện đại, đơn vị kinh tế là cá nhân, nghĩa là cá nhân và cá nhân trao đổi. Nhưng phạm vi và đơn vị xã hội trao đổi là khác nhau (Bohannon, P., 1955), vì trao đổi nằm trong dòng giá trị của các sự vật nên phải phân tích các quá trình trao đổi trong dòng giá trị.

Ở phường Trường Sơn, trao đổi của ngư dân và người mua, bán cá tùy thuộc vào từng loại cá. Vợ các ngư dân và người mua giao dịch về loại cá và giá cả. Đàn

ông đánh cá không trực tiếp bán cá. Một phụ nữ ngư dân nói về hiện tượng này như sau: “Ở đây, đàn ông không phải đi chợ, không bán cá, không có đàn ông mua cá. Một số đàn ông đi chợ mua cá nhưng để ăn”. Một số đàn ông ngư dân nói rằng bản thân họ không bán cá, “không thích đi chợ, đi chợ bán cá là việc của phụ nữ. Vì đi ra biển nên không có thời gian đi chợ”, không biết bán cá. Phụ nữ hiểu biết hơn về giá các loại cá.

Giao dịch buôn bán là lĩnh vực của phụ nữ, nhưng nếu xem xét toàn thể dòng giá trị của cá thì trao đổi bao gồm sự phân công của đàn ông và phụ nữ, người bán và người mua. Đàn ông sản xuất, phụ nữ trao đổi, nếu xem xét toàn thể trao đổi thì đơn vị trao đổi ở phường Trường Sơn là 3 người. Nhiều ngư dân cho rằng phụ nữ bán cá là sự phân công chức năng, tức là đàn ông đi biển, phụ nữ bán cá. Trong trao đổi, các ngư dân hình thành “một đơn vị”. Các ngư dân phân tách lĩnh vực sản xuất giá trị và lĩnh vực trao đổi, coi giá trị sản xuất bằng sự phân công chức năng. Cá vừa có giá trị sử dụng vừa có giá trị trao đổi², theo sự phân công chức năng của ngư dân, giá trị sử dụng và giá trị trao đổi của cá được phân biệt. Tức là, giá trị sử dụng phụ thuộc vào đàn ông có quan hệ trực tiếp với cá. Giá trị trao đổi phụ thuộc vào phụ nữ có quan hệ độc lập với cá.

Khi chuyển từ đàn ông sang phụ nữ, giá trị của cá không thay đổi, nhưng quan hệ giữa con người và sự vật thay đổi. Khi cá được chuyển từ thuyền của ngư dân đến người vợ của anh ta thì không cần phản ứng và phán đoán đối với giá trị của con người, cá là phương tiện biểu hiện quan hệ con người (giá trị của cá không thay đổi biểu hiện quan hệ xã hội đã có). Trong quá trình trao đổi, người mua cá phản ứng và phán đoán giá trị lao động của con người, kết quả phán đoán đối với giá trị là giá cả. Giá cả trong quá trình trao đổi là phương tiện biểu hiện phản ứng, là kết quả trao đổi của người mua và người bán.

3.2. Phương thức trao đổi và bán hàng

Ở phường Trường Sơn, các đại lý mua ghẹ và cá xuất khẩu, người mua bán cá, người tiêu thụ đều ở thị xã Sầm Sơn. Ngư dân thích bán cá theo hình thức bán buôn. Ví dụ, theo loại cá, đơn vị bán hàng khác nhau như sau:

- + Bán chực: cá khoai, cá bon, cá chích.
- + Bán con: cá nanh, ghẹ, cá úp, cá hố.
- + Bán cân: tôm, tôm bột, cá ghè ghé, mực, ghẹ, cá hố.
- + Bán mớ: cá bon nhỏ, tôm chài, cá nhỏ.

Quá trình mua bán gồm nhiều giai đoạn. Việc mua bán bắt đầu bằng việc người mua hỏi ngư dân hoặc trả giá. Ngư dân đưa ra một giá nào đó và người mua trả một giá khác; đó là lúc bước vào quá trình mua bán chính thức. Sau đó,

việc mua bán được thiết lập, người mua trả tiền cho ngư dân. Việc trả tiền là sự xác nhận sự mua bán được thiết lập. Người mua thường trả số tiền ít hơn số tiền xác định trong mua bán. Khi trả tiền, người mua thường bớt 2.000 – 3.000 đồng. Sau đây là ví dụ về sự tiến hành của hoạt động mua bán cá:

Một đàn ông ngư dân đưa thuyền về bãi biển, vợ anh ta và người mua đến gần thuyền. Người mua hỏi: “Mấy chục?”, vợ người ngư dân trả lời: “Hai trăm”. Người mua nói: “Một trăm hai, bán không?”. Vợ người ngư dân nói: “Không bán”. Người mua nói: “Trăm ba bán không?”. Vợ người ngư dân nói: “Không bán, trăm rưỡi”. Sau khi lấy thêm một ít cá khác, người mua nói: “Trăm bảy bán không? Cái này là một trăm tư, cái kia là ba chục”. Vợ người ngư dân nói: “Hai trăm, cái này là một trăm rưỡi, cái kia là năm mươi, tất cả hai trăm”. Người mua nói: “Một trăm bảy lăm bán không?”. Vợ người ngư dân đưa cá khoai to cho người mua và nói: “Hai trăm”. Người mua nói: “Trăm tám” và lấy tiền ra. Vợ người ngư dân nói: “Không bán, hai trăm”, người mua cất tiền vào túi. Lúc ấy, một người mua khác đến gần, hỏi: “Mấy chục?”. Người mua cũ nói: “Không bán, trăm tám”. Người mua mới hỏi: “Tôm, mấy cân?”. Vợ người ngư dân nói: “2 cân”. Người mua cũ nói với người mua mới: “Trăm tám, đúng không?”. Vợ người ngư dân nói: “Không bán”. Sau đó, người mua cũ quay lại nói: “Trăm tám, bán không?”. Vợ người ngư dân vừa nói: “Không bán”, vừa phân loại cá theo chủng loại. Một người khác đến gần xem tôm, hỏi: “Mấy cân?”. Vợ người ngư dân nói: “Bảy mươi nghìn”. Lúc đó, người mua khác đến. Vợ người ngư dân nói: “Nếu không lấy tôm thì là trăm tám, tất cả là hai trăm”. Người mua cá nói: “Một trăm bảy, một trăm tám bán không?”. Sau đó, người mua cá và vợ người ngư dân nói về giá cá khoai. Vợ người ngư dân nói: “Hai nhăm”, người mua cá nói: “Hai”. Đó là giá một chục cá khoai. Người mua tôm trả: “Ba mươi nghìn”. Người mua cá nhìn chỗ cá còn lại, hỏi: “Một trăm sáu bán không?”. Vợ người ngư dân nói: “Trăm tám”. Người mua nói: “Bán đi!”. Vợ người ngư dân nói: “Không bán”. Sau đó, người mua khác đi qua. Vợ người ngư dân nói: “Chị mua cá đi”. Người mua đó đến xem và nói: “Trăm bảy bán không?”. Vợ người ngư dân nói: “Hai trăm, trăm bảy rẻ quá”, người mua vừa nói: “Trăm tám bán không?” vừa lấy tiền ra. Lúc đầu, vợ người ngư dân không nhận tiền, người mua nói lại, người bán nhận tiền.

Lần đầu, giá mà người mua và người bán cá nói chưa phải là giá thật. Trong quá trình mua bán, người mua và người bán đều nói giá cao hơn hoặc thấp hơn giá mua bán thật. Giá đầu tiên là giá người bán và người mua dùng để biết ý của nhau. Sau đó, hai bên thoả thuận giá. Khi giá của hai bên đưa ra hơn hoặc kém giá thật từ 10.000 – 20.000 đồng thì việc mua bán chính thức bắt đầu. Sau đó, người bán và người mua trao đổi lại và quyết định giá cả. Mặt khác, như ví dụ ở trên cho thấy, theo người mua, tiêu chuẩn quyết định giá cả là khác nhau. Vì trong số người mua có sự cạnh tranh nên có trường hợp không trao đổi thông tin được. Các ngư dân cũng nói giá cả khác nhau tùy theo mỗi đối tượng người mua.

Trong quá trình mua bán, khi người mua trả tiền cho người bán thì việc mua bán được thành lập. Thời cơ thành lập mua bán chỉ là chốc lát để người mua đạt được mục đích. Việc người mua đổ cá của ngư dân vào giỏ của mình có nghĩa là người mua nói giá đó là mức tối đa mà họ có thể trả và không muốn định giá cao hơn. Nhưng nếu ngư dân nói giá cao hơn mức giá tối đa mà người mua có thể trả được và ngư dân nói “không bán”, thì người mua vừa trả lại cá vừa nói: “Nếu muốn bán được giá cao hơn, đi chợ đi”. Trong quá trình mua bán, nếu người mua phán đoán rằng họ không thể mua được thì họ sẽ đi ngay, nếu ngư dân không muốn bán với mức giá ở bãi biển thì họ sẽ đi chợ để bán cá.

Giá cả phụ thuộc vào sự đánh giá của người khác đối với tài sản sở hữu của bản thân. Tức là, khi bán cá cho người mua, ngư dân có vẻ phụ thuộc vào đánh giá của người mua. Trong quá trình mua bán, các ngư dân nói sự đánh giá đối với giá cá theo sự trao đổi giữa họ với người mua, giá cá được quyết định là kết quả sự trao đổi giữa ngư dân và người mua. Khi giá cả thoả mãn của người bán và người mua khác nhau thì việc mua bán không được thiết lập và không thực hiện được việc xác định giá trị. Việc xác định giá trị có nghĩa là ngư dân và người mua đều thấy hài lòng.

3.3. Bán hàng và sự hài lòng trong mua bán ở bãi biển

Việc mua bán giữa hai bên thường có mâu thuẫn. Trước tiên, vì những người tham gia vào việc mua bán đều nhằm thu được lợi ích và không phải là giá trị mới sinh ra nên trong mua bán có tính chất trò chơi tổng bằng không³ (zero-sum game). Mặt khác, việc mua bán có tiền đề là thoả mãn. Để thiết lập việc mua bán, người tham gia phải được lợi, hoặc ít nhất người tham gia phải tin rằng việc mua bán đó là bình đẳng. Sự thiết lập mua bán là biểu hiện thoả mãn nhu cầu. Trong mua bán, thoả mãn liên quan đến tính chính đáng trong của hành động, theo kết quả mua bán, người tham gia cần chính đáng hoá hành động của bản thân. Ở phường Trường Sơn, khi ngư dân bán cá rẻ hơn hoặc cao hơn phán đoán của bản thân ở bãi biển thì ngư dân cũng chính đáng hoá hành động của bản thân bằng các phương thức đa dạng.

Trước tiên, cần xem xét cách thức bán cá của các ngư dân ở bãi biển. Ở phường Trường Sơn có một cái chợ, đó là nơi ngư dân có thể biết được giá cả, nếu đi từ bãi biển đến chợ bằng xe đạp thì mất 10 phút. Một phụ nữ ngư dân nói: “Ở bãi biển, cá khoai 1 chục là 50.000 đồng, nếu mang ra chợ thì là 60.000 – 70.000 đồng, tôm vàng 1 cân ở bãi biển là 70.000 đồng, nếu mang ra chợ là 75.000 đồng”. Nhiều ngư dân biết giá cá ở bãi biển ít hơn ở chợ, nhưng họ vẫn bán cá ở bãi biển. Ở bãi biển có hai loại giá, ngư dân bán cá cho người mua trong hạn độ bảo đảm lợi ích của người mua. Thứ nhất là ngư dân bán cá cho người tiêu thụ, tức là “mua để ăn”, thứ hai là ngư dân bán cá cho người “mua buôn”. Nếu ngư dân bán cá cho người

tiêu thụ thì giá bằng ở chợ, nếu bán cho người mua buôn thì giá cả do thương lượng, rẻ hơn so với giá bán cho người tiêu thụ. Ngư dân thích bán hàng xô và bán buôn. Đối với hiện tượng này, ngư dân nói: “Vì mua buôn nên bán cá cho người mua rẻ hơn. Bán cá rẻ hơn là hợp lý”. Ở bãi biển, ngư dân và người mua đều biết giá, trong quá trình mua bán, giá bán cho người tiêu thụ trở thành giá chuẩn.

Để bán cá, một phụ nữ ngư dân mang cả ghe cá ra bãi biển. Chị ta cho người mua xem cá. Người mua nói: “Năm chục”, người bán nói: “Không bán, tôi mang ra chợ”. Người phụ nữ ngư dân vừa đi vừa nói với: “Rẻ, không bán được, mang ra chợ”. Lúc này, người mua trả giá 56.000 đồng nhưng người bán không nhận tiền. Sau đó, người mua trả thêm 2.000 đồng nữa. Người bán vừa cười vừa nhận tiền.

Trong trường hợp trên, lúc đầu, khi người mua trả 50.000 đồng thì người bán không bán. Tôi hỏi phụ nữ ngư dân: “Mấy chục?” thì chị ta trả lời: “Năm chục”. Đó là giá người mua phán đoán. Tôi hỏi: “Nếu mang ra chợ thì mấy chục?”. Chị ta nói: “Sáu chục”. Nhưng người bán cá ở bãi biển nhận 58.000 là ít hơn 2.000 so với số tiền có thể nhận được nếu bán ở chợ.

Ngư dân bán cá ở bãi biển với giá khác giá ở chợ, vì vậy, ở bãi biển có 2 loại giá cả. Một là giá cụ thể, hai là giá chung. Giá các ngư dân tự bán là giá cụ thể, giá các ngư dân biết ở chợ hoặc ở bãi biển là giá chung. Các ngư dân có thông tin về giá ở chợ và ở bãi biển, nhưng lại nói là “không biết giá” trước khi bán cá. Trước khi bán, các ngư dân không biết giá cá của mình, sau khi các ngư dân bán cá rồi thì nói: “Mấy chục là bán được rồi”. Vì giá chung không áp dụng cho cá của bản thân nên ở chợ và ở bãi biển, các ngư dân đều có giá cả cụ thể và giá chung. Ở chợ và ở bãi biển giá cụ thể và giá chung có thể như nhau hoặc khác nhau.

Mặt khác, sau khi bán cá ở bãi biển, các ngư dân chính đáng hoá với kết quả bán hàng và hành vi bản thân. Ví dụ, như trường hợp sau, theo sự phán đoán của người mua, các ngư dân biết biến động giá cá hằng ngày, ngư dân bán cá rẻ hơn giá cả mà họ nghĩ, chính đáng hoá kết quả bán hàng và hành vi bản thân:

Một phụ nữ ngư dân đi bãi biển để bán cá. Một số người mua xem và trả giá: “4 chục/ 5 chục/ 5 chục bán không?”. Người bán nói: “Không, 7 chục mới bán”. Một người mua nói: “5 chục”. Người bán nói với người mua cá khác: “7 chục”. Người mua cá đó không quan tâm, người bán đó bán cá cho người mua cá trước với giá 50.000 đồng.

Trong trường hợp trên, lúc đầu, người bán nói 70.000, nhưng sau đó lại bán với giá 50.000 đồng. Sau đó, tôi hỏi: “Tại sao bán giá 5 chục?”, chị ta trả lời: “Lúc đầu nói 7 chục, nhưng mà hôm nay 7 chục là đắt, không bán được”. Vợ người ngư dân ấy phán đoán quá trình buôn bán theo kết quả buôn bán, và vừa nói: “Hôm nay giá các thứ ở bãi biển đều rẻ” vừa chính đáng hoá kết quả bán hàng và hành vi của bản thân. Các ngư dân nói vì họ thiếu thông tin về giá cả nên bán cá rẻ. Một phụ nữ

ngư dân nói như sau: “Hôm nay, buổi sáng mực ba hai, buổi chiều ba lăm. Trong số các ngư dân, người không biết giá thì bán mực ba mươi, ba hai. Nhưng người biết giá thì không bán mực ba mươi, ba hai mà bán ba lăm”. Nếu các ngư dân biết họ bán cá rẻ hơn ngư dân khác thì họ nói: “Nếu không biết giá cả thì không thể không bán rẻ hơn”.

Các ngư dân cho rằng bán cá ở chợ đắt hơn ở bãi biển, vì “một số ngư dân thích đi chợ, nhưng một số ngư dân không thích đi chợ mà thích bán cá ở bãi biển”. Bán cá ở chợ mất nhiều thời gian. Một số phụ nữ ngư dân nói: “Vì làm lưới nên không đi chợ mà bán ở đây”, phụ nữ ngư dân phải làm lưới và sắp lưới. Nghề đánh cá có ảnh hưởng đến việc phụ nữ ngư dân đi chợ.

4. Bất mãn về giá cá ở bãi biển và “đi chợ”

4.1. Mối quan hệ giữa chợ và bãi biển

Ở phường Trường Sơn, ngoài chợ chính (chợ Cột Đỏ) còn có chợ tạm. Giá cả ở chợ lên xuống theo số khách. Mùa đông, chợ Cột Đỏ đông khách nhất vào 9 giờ sáng và 4 – 5 giờ chiều, mùa hè có nhiều khách từ sớm, nhưng các ngư dân cho rằng ở chợ có khách nhiều nhất vào 4 giờ chiều. Các ngư dân có hai cách giải thích đối với việc hình thành giá cả ở chợ. Một là nhân tố tạm thời như là số lượng cá đánh bắt hằng ngày. Hai là nhân tố dài hạn như là biến động giá cả theo mùa và hội hè. Ví dụ, vì nhu cầu tăng do đó vào dịp Tết và mùa hè giá cá cao.

Chợ là trục trung tâm của giá ở bãi biển nhưng giá ở chợ biến động theo giờ, vì thế, ở bãi biển là giá cũ so với giá ở chợ. Mặc dù giá cả cụ thể biến động, nhưng ngư dân nghĩ giá ở chợ đắt hơn ở bãi biển từ 5.000 – 20.000 VNĐ. Một phụ nữ ngư dân bán cá ở bãi biển nói như sau: “Ở đây tôm vàng 1 cân là bảy chục, nếu đi chợ thì tám chục, cá khoai 1 chục là năm chục, ở chợ là năm mươi lăm hoặc sáu mươi”. Thực tế, giá cả ở chợ luôn biến động, nhưng ngư dân và người mua không có thông tin chính xác về giá ở chợ, vì thế chợ đối với các ngư dân tồn tại rất trừu tượng.

Sự nhận thức về biến động giá cả ở chợ theo giờ có ảnh hưởng lớn đến việc mua bán ở bãi biển, tức là, ngư dân và người mua không có thông tin chính xác về biến động giá cả ở chợ theo giờ. Như trường hợp sau đây, ngư dân và người mua lợi dụng giờ để hiệp thương có lợi:

Một người mua đến nhà ngư dân, xem cá và nói: “Một trăm bán không?”. Người vợ nói: “Không”, người chồng nói: “Hôm nay cá khoai ít”. Lúc ấy, người mua hỏi tôi: “Bây giờ là mấy giờ?”. Tôi nói: “10 giờ 40 phút”. Người mua nói: “Đi chợ được không?”. Vợ người ngư dân nói: “Được” và khuôn cá lên xe đạp để mang cá ra chợ. Lúc đó, người mua cá nói: “Một trăm mười được không?”. Vợ người ngư dân vừa nói: “Không”, vừa lên xe đạp. Lúc đó, tôi nói: “Bán đi”. Vợ người ngư dân

xuống xe đạp. Lúc đầu, người mua trả 105.000 đồng, vợ người ngư dân trả lại trên, sau đó, người mua trả 107.000 đồng, vợ người ngư dân nhận tiền.

Ở ví dụ trên, người mua nói: “Vì muộn nên không đi chợ được”. Nhưng phụ nữ ngư dân nói: “Chưa muộn, đi chợ được”. Giá cả ở chợ theo giờ có ảnh hưởng lớn đến việc buôn bán của ngư dân và người mua ở bãi biển. Vì thế, ở bãi biển, giá buổi sáng đắt hơn buổi chiều, giá lúc chiều tối là rẻ nhất.

4.2. Ý nghĩa của việc dùng chiến lược “đi chợ”

Biểu hiện đi chợ thường ngụ ý mua và bán hàng nhưng ở phường Trường Sơn, biểu hiện “đi chợ” có ý nghĩa đa dạng.

Một là, các phụ nữ ngư dân nói “đi chợ” là tự bán cá, bán lẻ. Họ nói “đi chợ” nhưng không nhất thiết phải đi chợ. Khi ngư dân bán cá trên đường thì cũng nói “đi chợ”. “Đi chợ” có ý nghĩa là đưa sản phẩm vào quá trình tiêu thụ cuối cùng.

Hai là, trong quá trình mua bán, ngư dân và người mua sử dụng “đi chợ”, nghĩa là trong quá trình buôn bán là triển khai hiệp thương có lợi:

Một thuyền nan từ biển vào, một người mua xem cá và hỏi: “Bán cá bao nhiêu?”. Sau đó, một người mua nói: “Ba lăm”. Vợ người ngư dân nói: “Không bán”. Người mua nói: “Cá khoai năm chục, không bán thì đi chợ”. Vợ người ngư dân nói: “Đi chợ”. Lúc này, ngư dân phân loại cá khoai và cá khác, sau đó thêm cá khoai. Người mua nói: “Trăm hai bán không?”. Vợ người ngư dân nói: “Không bán” nhưng khi người mua trả 125.000 đồng, vợ người ngư dân nhận tiền.

Khi ngư dân đưa ra giá, người mua trả rẻ thì các ngư dân nói “đi chợ” để biểu lộ sự bất mãn và để triển khai hiệp thương có lợi. Khi người mua nghĩ ngư dân không muốn bán cá cho mình thì nói: “Đi chợ đi”. Điều có nghĩa là nếu không đi chợ bán cá thì không nhận giá cao và không lãi được.

Trong quá trình mua bán, các ngư dân luôn luôn nói: “Đi chợ” vì họ nghĩ giá ở chợ đắt hơn ở bãi biển hoặc là phụ nữ ngư dân có kinh nghiệm bán cá nên đi chợ sẽ thu được lãi cao hơn. Cũng không loại trừ lý do là việc sắp lưới không mất nhiều thời gian nên họ có thời gian đi chợ.

Các ngư dân bất mãn về giá ở bãi biển nên họ đi chợ. Trong quá trình buôn bán, thường là giá ngư dân đưa ra và giá người mua có khác biệt lớn, nhưng trường hợp sau, sự khác biệt không lớn.

Một người mua xem cá hỏi: “Mấy chục? Hai trăm rưỡi bán không?”. Vợ người ngư dân nói: “Ba trăm”. Người mua nói: “Hai trăm bảy”. Phụ nữ ngư dân nói: “Không, ba trăm” và khuôn cá lên xe đạp. Người mua cá quay lại. Sau đó, tôi kể trường hợp trên cho vợ người ngư dân khác, chị ta nói: “Nếu 275.000 đồng thì

cô ấy không bán, vì rẻ. Nếu 280.000 hoặc 285.000 đồng thì bán”. Như vậy, giá ngư dân đưa ra và giá người mua bán cá trả chênh nhau 30.000 đồng, thực tế là chỉ chênh nhau 10.000 – 15.000 đồng, khi đó sự không vừa ý xảy ra.

Trong trường hợp giá được quyết định không theo giá ổn định mà theo hiệp thương, yếu tố đa dạng có ảnh hưởng đến quyết định giá cả, người tham gia sử dụng chiến lược đa dạng để triển khai hiệp thương có lợi⁴. Ở phường Trường Sơn, các ngư dân nói “đi chợ” trong quá trình buôn bán, nghĩa là chiến lược triển khai hiệp thương có lợi.

4.3. “Đi chợ” và kết quả bán hàng ở chợ

Nếu các ngư dân phán đoán giá người mua rẻ thì họ đi chợ để bán cá. Thực ra, ngư dân nói “rẻ” có hai ý nghĩa: giá cá ở bãi biển rẻ hơn ở chợ hoặc giá chung rẻ. Khi ngư dân nghĩ giá cá chung rẻ thì không bắt mẫn khi bán ở bãi biển.

Trước tiên, hãy xem xét việc một phụ nữ ngư dân đi chợ bán cá như sau:

11 giờ sáng, một phụ nữ ngư dân mang cá ra khỏi nhà. Trên đường, chị ta gặp một người công nhân xây dựng, anh này muốn mua cá, chị cho người công nhân xây dựng xem nhưng anh ta không mua. Sau đó, chị đến chợ tạm trên đường. Chị phân loại tôm, cá to và cá nhỏ. Đến 11 giờ 20 phút, vì không bán tôm và cá khoai được nên chị đi chợ Cột Đỏ, đến 11 giờ 30 phút thì bán hết hàng, giá cá to là 75.000 đồng, tôm giá là 110.000 đồng, giá cá nhỏ giá là 25.000 đồng.

Ở trường hợp trên, một phụ nữ ngư dân không bán cá ở bãi biển mà đi chợ. Nhưng chị ta không đi chợ Cột Đỏ ngay mà bán trên đường. Ở chợ Cột Đỏ có ít khách nên giá bán ở bãi biển và chợ Cột Đỏ là bằng nhau. Tuy nhiên, ở trường hợp sau, người phụ nữ ngư dân bán đắt hơn so với ở bãi biển.

Một phụ nữ ngư dân bán cá bơn, cá úp. Một người mua nói: “Ba hai bán không?”. Phụ nữ ngư dân nói: “Năm chục”. Người mua nói lại: “Ba hai”. Phụ nữ ngư dân nói: “Không, đi chợ”. Sau đó, chị ta nói: “Bốn chục”. Người mua cá nói: “Không, cá bé, ba hai thôi”. Phụ nữ ngư dân nói: “Không bán, ba lăm”. Vào 9 giờ 20 phút sáng, phụ nữ ngư dân đi chợ. Khi chị về nhà, tôi hỏi: “Bán mấy chục?”. Phụ nữ ngư dân nói: “Ở đây, người mua trả 3 chục, nhưng đi chợ bán năm mươi lăm”.

Ở trường hợp trên, vì phụ nữ ngư dân bắt mẫn về giá cá mà người mua nói nên đi chợ, khi bán cá ở chợ, chị ta lãi hơn khi bán cá ở bãi biển. Nhưng, như trường hợp sau, khi bán cá ở chợ và ở bãi biển được số tiền bằng nhau thì đi chợ là mất thời gian.

8 giờ 35 phút sáng, một ngư dân về. Vợ của anh ta và một người mua cùng đi xem cá. Người mua nói: “Sáu chục”, vợ người ngư dân nói: “Sáu chục không bán”. Sau đó, trên đường về nhà, vợ người ngư dân gặp người mua cá khác.

Người này nói: “Năm chục”, vợ người ngư dân nói: “Người kia nói sáu chục mà không bán”. Tôi hỏi: “Nếu đi chợ thì bán cá mấy chục?”. Chị ta nói: “Bán được bảy chục”. Phụ nữ ngư dân đi chợ bán cá. 15 phút sau chị trở về. Tôi hỏi: “Bán ở chợ được mấy chục?”. Vợ người ngư dân nói: “Sáu chục”.

Trường hợp này, vợ người ngư dân bán ở chợ được 60.000 là giá mà lần đầu tiên người mua trả, và rẻ hơn giá mà họ nghĩ là có thể bán được ở chợ là 10.000 đồng. Sau đó, vợ người ngư dân ấy vừa cười vừa nói về thất bại mình: “Nghĩ 7 chục, nhưng bán 6 chục rồi. Ở chợ nhiều cá lắm. Sáng nay, ở đây ít cá, nhưng ở chợ nhiều nên rẻ”. Mặt khác, ở trường hợp trên, khi một người mua nói 60.000, người mua cũng không biết giá cả ở chợ. Nếu người mua bán cá trả 60.000 thì không có lãi. Ở bãi biển, cá đánh được có ảnh hưởng đến giá ở bãi biển, nhưng ở chợ, cá nhập từ nơi khác về có ảnh hưởng đến giá cá ở chợ. Vì thế, vì trong quá trình mua bán, các ngư dân và người mua không có thông tin chính xác về số lượng cá và giá ở chợ nên có trường hợp không có lãi.

5. Kết luận

Bài viết này xem xét thuộc tính tác dụng qua lại của con người trong hoạt động kinh tế theo sự quan sát phương thức “đi chợ”, là một cách nói mà ngư dân dùng trong mua bán, sự quan sát quá trình bán hàng ở chợ.

Ở phường Trường Sơn, ngư dân đánh cá bằng thuyền nan, theo mùa; phương thức đánh cá và thời gian lao động khác nhau. Ngư dân biểu hiện đánh giá công sức lao động của mình bằng số lượng và giá cả hoá của giá trị. Các ngư dân bán cá cho người mua ở bờ biển và ở chợ. Ở bãi biển, ngư dân bán cá theo hai loại giá trong mức bảo đảm lợi ích cho người mua. Mặt khác, trong quá trình buôn bán ở bãi biển, các ngư dân nói “đi chợ”, người mua nói “đi chợ đi”. Khi ngư dân phán đoán giá cả người mua nói rẻ thì ngư dân nói “đi chợ” để biểu lộ sự bất mãn và triển khai hiệp thương có lợi. Khi vợ người ngư dân thoả mãn giá mà người mua nói, hoặc là phải sắp xếp lưới thì bán cá cho người mua ở bãi biển. Khi Vợ người ngư dân bất mãn về giá ở bãi biển thì đi chợ bán để được lãi cao hơn. Sự lựa chọn của ngư dân là hành động theo đuổi lợi ích của bản thân và sự lựa chọn hợp lý, nhưng, vì thông tin về giá cả ở chợ là điều họ không biết rõ nên việc bán hàng ở chợ luôn có kết quả không như mong muốn.

Quá trình mua bán của ngư dân và người mua ở phường Trường Sơn – thị xã Sầm Sơn là tác động qua lại của con người trong hoạt động kinh tế. Sự thiết lập hoạt động mua bán ở bãi biển hay ở chợ có ý nghĩa là thoả mãn lẫn nhau giữa ngư dân (người bán) và người mua. Sự thoả mãn trong mua bán có tính tình trạng, là kết quả tác động qua lại giữa mọi người, không chỉ bao gồm yếu tố kinh tế mà còn có cả yếu tố văn hoá như là tính cách riêng và quan hệ với người mua. Hoạt động kinh tế của con người là một hình thái của quan hệ con người có yếu tố văn hoá và yếu tố kinh tế.

CHÚ THÍCH

- ¹ Trong môn cổ điển học, con người kinh tế là con người hành động theo đuổi lợi ích của bản thân và tính hợp lý dụng cụ (Helgason & Palsson, 1997: 459), thị trường không liên quan đến quan hệ xã hội và chế độ xã hội, và không có yếu tố xã hội là quyền lực, chuẩn mực và hệ thống (Lie, 1997: 342).
- ² Con người sáng tạo giá trị sử dụng bằng lao động cụ thể, giá trị sử dụng là tính hữu ích của sự vật, năng lực của sự vật, sự thoả mãn nhu cầu như là hàng tiêu dùng hoặc phương kế sản xuất (Marx, K., 1970). Giá trị trao đổi là hình thái biểu hiện giá trị, quan hệ số lượng hoặc tỷ số trao đổi của sự vật, và giá trị trao đổi là biểu hiện ngoại giá trị (Marx, K., 1970).
- ³ Trong nghiên cứu về chính trị quốc tế lạm dụng lý thuyết trò chơi tổng bằng không, con người tham gia ở các trò chơi hành động để thắng (Schelling, 1961), ở các trò chơi, toàn thể lợi ích của các người tham gia là không, lợi ích của một người là tổn thất của người khác (Stone, 1948). Nhưng, ở trong việc mua bán không có lý thuyết trò chơi tổng bằng không hoàn toàn mà chỉ mang tính chất trò chơi tổng bằng không. Bởi vì, theo kết quả mua bán, các bên tham gia mua bán không mất tất cả, những người tham gia mất hoặc nhận được trong giới hạn nhất định.
- ⁴ Theo Milgrom, giá cả ổn định không linh hoạt, không thể đáp ứng nhu cầu của khách hàng (Alexander và Alexander, 1991: 507).

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Alexander Jennifer and Alexander Paul, What's Fair Price? Price-Setting and Trading Partnerships in *Javanese Markets*, *Man* (New Series), Vol. 26, No 3, 1991, pp. 493–512.
- [2] Bohannan Paul, Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv, *American Anthropologist*, Vol. 57, No 1, 1955, pp. 60–70.
- [3] Helgason Agnar & Palsson Gisli, Contested Commodities: The Moral Landscape of Modernist Regimes, *The Journal of the Royal Anthropological Institute*, Vol. 3, No 3, 1997, pp. 451–471.
- [4] Marx, Karl, *Capital*, vol.1, Lawrence and Wishart, London, 1970 (First pub.1864).
- [5] Ngô Đức Thịnh (ed.), *Văn hoá dân gian làng ven biển*, NXB Văn hoá Dân tộc, Hà Nội, 2000.
- [6] Nguyễn Duy Thiệu, *Cộng đồng ngư dân ở Việt Nam*, NXB Khoa học Xã hội, Hà Nội, 2002.
- [7] Polanyi, K., Fried, M. H. (ed.), *Anthropology and Economic Theory, Readings in Anthropology*, 2, Thomas Y. Crowell Company, New York, 1959.
- [8] Schelling T. C., Experimental Games and Bargaining Theory, *World Politics*, Vol. 14, No 1, 1961, pp. 47–68.
- [9] Stone, R., The Theory of Games, *The Economic Journal*, Vol. 58, No 230, 1948, pp. 185–201.
- [10] Tài liệu dùng trong công tác tuyên truyền và tập huấn phục vụ Lễ hội 100 năm du lịch Sầm Sơn.